

Unidad 4: Producción y mercado

Materia: Economía, Emprendimiento y Actividad Empresarial

Curso: 1º Bachillerato

Profesor: Carlos Gómez Barge

IES Número 1

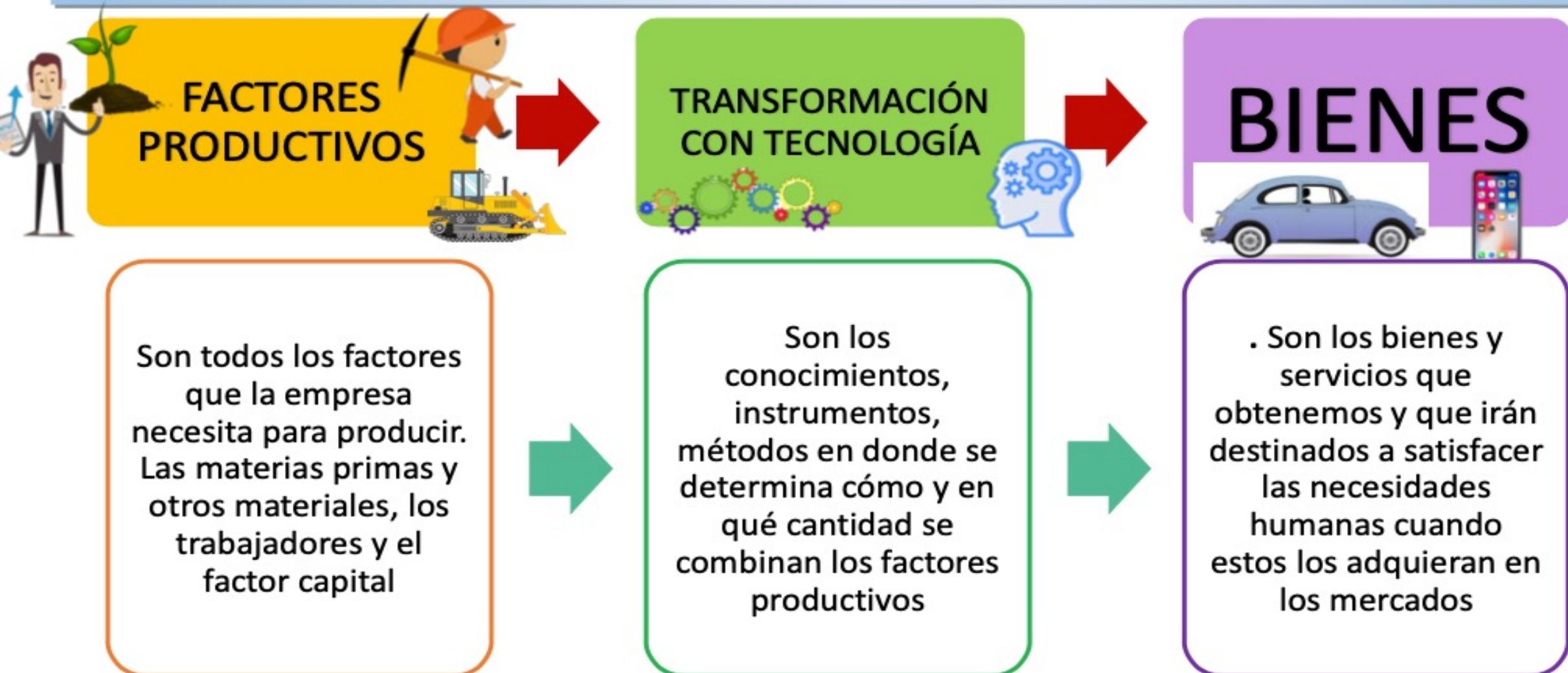
Curso: 2024/2025

Índice

1. ¿Qué tecnología utilizar?
2. El beneficio empresarial
3. Dinero y mercado
4. La competencia en los mercados
5. El flujo circular de la renta

1. ¿Qué tecnología utilizar?

EL PROCESO PRODUCTIVO es aquel que nos permite combinar una serie de factores productivos para transformarlos a través de una tecnología y obtener así bienes



1. ¿Qué tecnología utilizar?

Cuando las empresas deciden el bien o servicio que van a lanzar al mercado, deben determinar qué cantidad producir y qué tecnología utilizar. Este proceso se compone de:

- Elegir tecnologías eficientes
- Elegir la más económica de las tecnologías eficientes

1. ¿Qué tecnología utilizar?

¿Qué es la eficiencia?

EFICIENCIA



Obtiene la máxima cantidad de productos con los recursos que tiene.



Utiliza la menor cantidad factores productivos para alcanzar un determinado nivel de productos.



LA EFICIENCIA indica que estamos produciendo lo máximo posible con los recursos que tenemos. También seremos eficientes si para llegar a un resultado posible, utilizamos la menor cantidad de recursos posible.



No hay que confundirlo con EFICACIA, que nos indica si estamos consiguiendo los objetivos marcados, pero sin tener en cuenta los recursos utilizados..

1. ¿Qué tecnología utilizar?

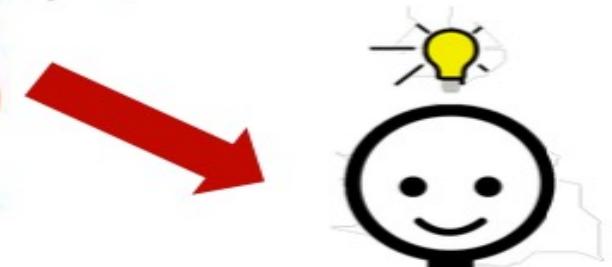
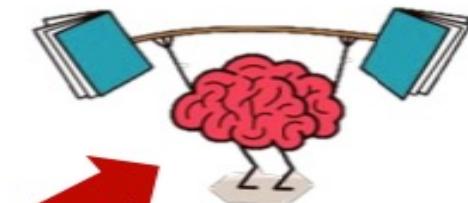
Ejercicio de clase 4.

Tu amiga María, ha estudiado 12 folios para su primer examen de economía, en la que sacó un 9 estudiando durante 6 horas. Su técnica consiste en memorizar todos los apuntes, apartado por apartado y luego dar repasos. Tú, que destacas por intentar entender todo, le dices, que esta no es una buena técnica de estudio y le aconsejas una alternativa: estudiar entendiendo los apuntes y luego repasar si ha entendido todo

María sigue tu consejo y comprueba que la segunda técnica (entender) le permite sacar estudiarse 12 folios y sacar un 9 en solo 4 horas.

¿Qué técnica es más eficiente? ¿Por qué?

El planteamiento de la memorización



1. ¿Qué tecnología utilizar?

La eficiencia técnica.

LA EFICIENCIA TÉCNICA nos indica que no se están desaprovechando recursos. Una técnica será eficiente técnicamente si produce más productos con los mismos recursos. También lo será si produce los mismos productos con menos recursos.

PRINCIPIOS PARA CONOCER LA EFICIENCIA

1

- Una técnica es más eficiente técnicamente que otra si obtiene más cantidad de productos con los mismos recursos.

2

- Una técnica es más eficiente técnicamente que otra si utiliza menos recursos para obtener la misma cantidad de productos.

3

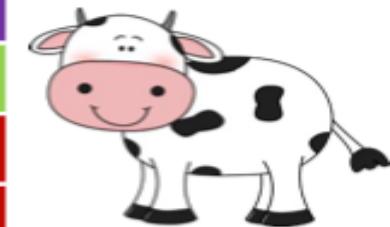
- Cuando dos técnicas producen lo mismo, y una usa más de un factor pero menos del otro, no podemos decir que una sea más eficiente que otra desde el punto de vista técnico.



1. ¿Qué tecnología utilizar?

Ejemplo. Vamos a suponer que, para poder ordeñar vacas, podemos usar 4 técnicas de producción con dos factores (trabajadores y máquinas). Indica qué técnicas son eficientemente técnicamente.

TÉCNICA	TRABAJADORES	MÁQUINAS	LITROS DE LECHE	EFICIENCIA TÉCNICA
A	3	4	1000	SÍ
B	3	4	800	NO
C	4	4	1000	NO
D	5	3	1000	SÍ



B → La técnica A produce más cantidad de productos que B con los mismos recursos. **Al aplicar el principio 1, vemos que A es más eficiente que B.**

C → La técnica A produce la misma cantidad de productos que la C pero utiliza menos recursos (mismas máquinas, pero menos trabajadores). **Al aplicar el principio 2, vemos que A es más eficiente que C.**

1. ¿Qué tecnología utilizar?

La eficiencia económica.

LA EFICIENCIA ECONÓMICA nos indica el coste de cada técnica de producción. Una técnica será eficiente económicamente si produce lo mismo con menos costes. También será más eficiente si produce más con los mismos costes.

Ejemplo. Vamos a suponer que cada trabajador cuesta 10 euros la hora, y cada máquina cuesta 5 euros, podemos calcular el coste de cada técnica. ¿Cuál es la más eficiente económicamente?

TÉCNICA	TRABAJADORES	MÁQUINAS	LITROS DE LECHE	EFICIENCIA TÉCNICA	EFICIENCIA ECONÓMICA
A	3	4	1000	SÍ	$3 \times 10 + 4 \times 5 = 50 \text{ €}$
B	3	4	800	NO	-
C	4	4	1000	NO	-
D	5	3	1000	SÍ	$5 \times 10 + 3 \times 5 = 65 \text{ €}$



La técnica A es la más eficiente económicamente porque es la que menos coste tiene.

1. ¿Qué tecnología utilizar?

Actividad resuelta 1.

La eficiencia vacuna

Una empresa cuenta con 5 técnicas de producción para obtener 1000 mesas. Unas utilizan más máquinas y otras más trabajadores. El coste de cada trabajador es de 15 euros y el de cada máquina 10. **Indica qué técnicas son eficiente técnicamente y económicaamente.**

TÉCNICA	TRABAJADORES	MÁQUINAS	MESAS
A	7	4	1000
B	4	6	1000
C	4	4	1000
D	3	5	1000
E	20	1	1000



2. El beneficio empresarial

El incentivo para que las empresas produzcan lo que la sociedad demanda es el beneficio empresarial.

¿Cómo se calcula el beneficio?

BENEFICIO = INGRESO TOTAL – COSTE TOTAL

INGRESO TOTAL = PRECIO X CANTIDAD

COSTE TOTAL = COSTES FIJOS + COSTES VARIABLES

INGRESO
TOTAL

BENEFICIOS

COSTE
TOTAL

SI IT > CT → BENEFICIOS
SI IT < CT → PÉRDIDAS

PÉRDIDAS

INGRESO
TOTAL

COSTE
TOTAL

2. El beneficio empresarial

2.1. Los costes de la producción

LOS COSTES DE PRODUCCIÓN de una empresa se pueden definir como el valor total de los de factores productivos que hemos utilizado.

Podemos diferenciar tres tipos de costes

1. Costes fijos.



- Provienen del uso de los factores fijos (local, hornos).
- Son independientes de la producción (no varían).

2. Costes variables.



- Provienen del uso de los factores variables (trabajadores).
- Aumentan o disminuyen con la producción.

3. Costes totales.



- Provienen del uso de todos los factores.
- Es la suma de coste fijo y coste variable.

$$CT = CF + CV$$

2. El beneficio empresarial

2.1. Los ingresos

Las empresas venden los bienes y servicios que producen/prestan a cambio de un precio, obteniendo así **ingresos**.

Por lo tanto, los ingresos constituyen el valor monetario que reciben las empresas por las ventas de sus bienes y servicios.

$$IT = Q \times P$$

Siendo IT = Ingresos totales

Q = Producción

P= Precio de venta

2. El beneficio empresarial

Verdiflor regenta un puesto de venta de flores en el mercado de Dos Hermanas (Sevilla) por el cual paga un alquiler mensual de 400 €. En cada ramo de flores, emplea materia prima por valor de 8 € y trabajo asalariado por valor de 10 €. Durante el mes de agosto, Verdiflor confeccionó 100 ramos a 30 €/unidad. En el mes de septiembre, solo elaboró 80 ramos, que puso a la venta a un precio de 25 €/unidad. En el mes de octubre, con el tirón del Día de Todos los Santos, preparó 150 ramos, que vendió a 40 €/unidad.

Sabiendo que Verdiflor vende el total de su producción, calcula para cada mes:

- a) Los costes totales.
- b) Los ingresos totales.
- c) El beneficio empresarial.

Representa gráficamente los costes totales, así como los ingresos totales en septiembre.

Ponte en situación

¿Qué costes detalla el capitán de la expedición holandesa del relato inicial? ¿Son fijos o variables? ¿Cuánto deberán ingresar para obtener beneficios?

3. Dinero y mercado

La **división del trabajo** fue clave para el nacimiento de las sociedades industriales del siglo XVIII con el desarrollo de la Revolución Industrial.

La división del trabajo consiste en fragmentar una actividad productiva en tareas más sencillas entre diferentes personas en función de sus cualidades.

Esta división del trabajo provoca la especialización de los trabajadores (los trabajadores se centran en aquellas tareas para las que están más capacitados).

¿Qué permite la especialización?

- Aumentos de la productividad
- Al aumentar la productividad los salarios son más altos.
- Salarios más altos generan riqueza.

3. Dinero y mercado

La especialización genera **interdependencia**. Como las personas ya no producen todo ellas mismas, se ven obligadas a realizar intercambios con los demás.

Los instrumentos que favorecen y coordinan el intercambio de bienes y servicios son:

- **Dinero**: Todo medio de pago, generalmente aceptado, que puede cambiarse por bienes y servicios.
- **Mercados**: Lugar físico o virtual de encuentro entre compradores (demandantes) y vendedores (oferentes).
- **Empresas**: Entidad u organización que asigna y combina diferentes factores productivos para obtener los diferentes bienes y servicios demandados por la sociedad y cuyo objetivo último es obtener beneficios.

3. Dinero y mercado

3.1. El dinero

El **dinero** es todo medio de pago, generalmente aceptado, que puede cambiarse por bienes y servicios.

El dinero cumple una serie de funciones:

Medio de cambio

Si un medio de pago y cobro universal, condenados al trueque

Depósito de valor

Bien imperecedero que permite a su poseedor aplazar la decisión de utilizarlo y almacenarlo. Puede perder valor (inflación)

Unidad de cuenta común

La economía mide el valor de las cosas en dinero, lo que permite realizar comparaciones

3. Dinero y mercado

3.1. El dinero. Tipos de dinero

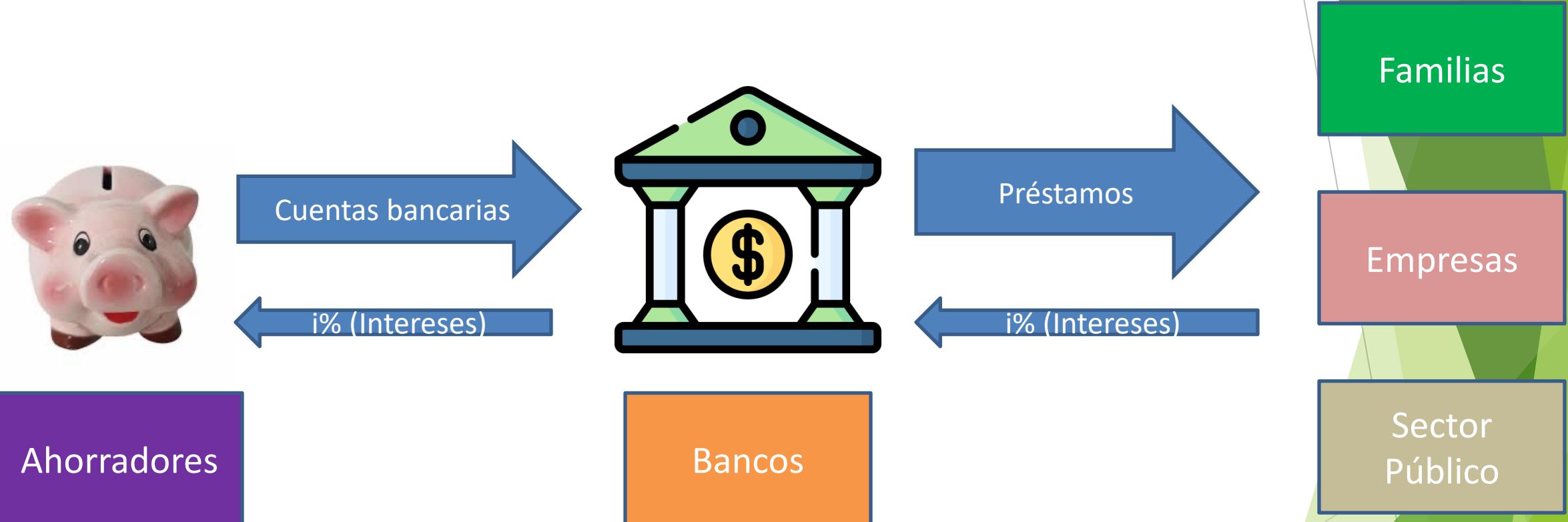
El **dinero legal** actual, esto es, los billetes y monedas de curso legal:

- No tiene valor en sí mismo, lo utilizamos porque confiamos en que sea aceptado por todos, de ahí que se denomina dinero de confianza o fiduciario.
- Emitido por el banco central de cada país. Como España, al ser un país de la UE y que está encuadrado en la eurozona, el organismo que emite y controla la cantidad de dinero en circulación es el Banco Central Europeo (BCE).

Al depositar el dinero legal en un banco, este desaparece físicamente y renace como **dinero bancario**. Los bancos son intermediarios en el mercado de dinero. Captan el ahorro de las familias para canalizarlo hacia otros fines, ofreciendo distintos productos o activos financieros que buscan cubrir las necesidades de sus clientes.

3. Dinero y mercado

3.1. El dinero. Cuentas bancarias



3. Dinero y mercado

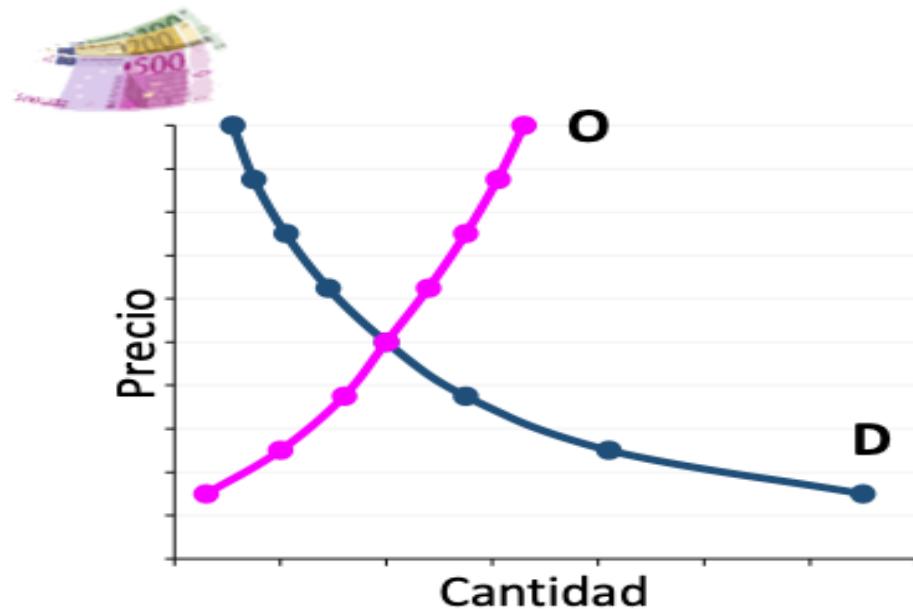
3.1. El mercado

UN MERCADO es conjunto de compradores y vendedores que se intercambian un bien o servicio mediante un pago. Podemos hablar del mercado de la vivienda, café, verduras, gasolina etc. porque en todos ellos se intercambia ese bien en concreto a cambio de un pago.

En este tema nos centraremos en los mercados competitivos.



Un mercado competitivo es aquel con muchos vendedores y compradores en dónde estos no pueden influir en el precio. De esta manera, los precios no suben o bajan por caprichos de una empresa sino por la oferta y la demanda.



El modelo de oferta y demanda permite entender por qué los precios suben o bajan. Para ello necesitamos conocer 5 claves:



La curva de demanda.

La curva de oferta.

Los factores que afectan a la oferta y a la demanda.

El equilibrio de mercado.

Cómo varía el equilibrio de mercado cuando las curvas de oferta y/o demanda se desplazan.

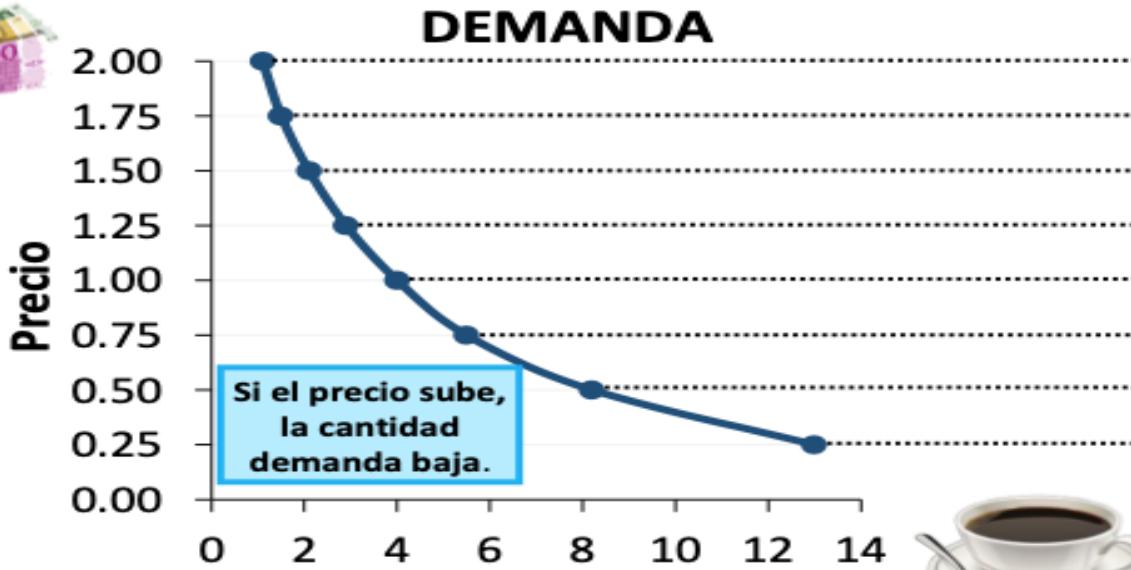
3. Dinero y mercado

3.1.1. La demanda

LA DEMANDA DE UN BIEN es la cantidad de ese bien que están dispuestos a adquirir los demandantes a un precio determinado. Debe quedar claro que *DEMANDA* es la intención de comprar a un precio determinado.

La tabla y la curva de demanda.

LA CURVA DE DEMANDA es la representación gráfica de las diferentes cantidades de café demandadas por los consumidores para cada precio.



LA TABLA DE DEMANDA nos va a mostrar cuánta cantidad de café van a tomar los españoles para cada precio del café.

Precio del café (€)	Cantidad de café demandado (millones)
2,00	1,1
1,75	1,5
1,50	2,1
1,25	2,9
1,00	4
0,75	5,5
0,50	8,2
0,25	13



3. Dinero y mercado

3.1.1. La demanda

Los factores que influyen en la demanda.

Podemos destacar los siguientes factores que influyen en la demanda:

1. El precio del bien. Cuanto mayor sea el precio de un bien, menor será la cantidad demandada y viceversa, a menor precio mayor es la cantidad demandada.

LEY DE LA DEMANDA



1. A menor precio, mayor es la cantidad demandada y viceversa.



2. El precio de otros bienes. Pueden ser sustitutivos o complementarios:

b) Bienes complementarios. Satisfacen la misma necesidad al mismo tiempo (café y croissant). A menor precio de un complementario (croissant) mayor la cantidad demandada del otro bien (café).



a) Bienes sustitutivos. Son aquellos que satisfacen la misma necesidad (café y té). A menor precio del sustitutivo (té) menor la cantidad demandada del otro bien (café).



2.A. Si el precio de un bien sustitutivo disminuye, disminuirá la demanda del otro bien.

2.B. Si el precio de un bien complementario disminuye, aumentará la demanda del otro bien.

3. Dinero y mercado

3.1.1. La demanda

3. La renta. Influye en la cantidad demandada según el tipo de bien. Podemos distinguir:

a) Bienes normales. Al aumentar la renta la cantidad demandada sube.

b) Bienes inferiores. Al aumentar la renta la cantidad demandada baja (suele existir una alternativa de más calidad).



3.A. A mayor renta, mayor demanda de bienes normales.

3.B. A mayor renta, menos demanda de bienes inferiores.

4. Las preferencias del consumidor. Si los gustos o preferencias por un bien aumentan, también lo hará su cantidad demandada (por ejemplo, si los médicos dicen que tomar café es bueno).



4. A mayor preferencia por un bien o mejora de los gustos, la demanda aumenta.

3. Dinero y mercado

3.1.1. La demanda

5. Las expectativas de precio y renta. Lo que creemos que sucederá también influye en la cantidad demandada.

a) Expectativa de precio. Si creemos que los precios de un bien subirán en el futuro, querremos comprar antes de que pase y aumenta la cantidad demandada (y viceversa).

b) Expectativa de renta. Si creemos que ganaremos más dinero en el futuro, podemos adelantar ya las compras y aumentará la cantidad demandada (y viceversa).



5.A. Si hay expectativas de que los precios suban, la demanda aumentará.

5.B. Si hay expectativas de ganar más dinero, la demanda aumentará.

6. El número de consumidores. Cuantos más consumidores hay en un mercado, más personas habrá que estén dispuestos a comprar un bien.



6. Cuanto más grande es la población lógicamente mayor será la demanda.

3. Dinero y mercado

3.1.1. La demanda

Indica un bien sustitutivo y un bien complementario para cada uno de los siguientes bienes:

Coche.



Hamburguesa.



Mantequilla.



Lentillas.



3. Dinero y mercado

3.1.1. La demanda

Une con flechas.



¿Qué ocurre con la demanda de café si sube el precio del té?



¿Qué ocurre con la demanda de ropa si baja el precio de la ropa?



¿Qué ocurre con la demanda de coches si sube el precio de la gasolina?



¿Qué ocurre con la demanda de ordenadores si baja el precio de los ordenadores?

Movimiento dentro de la curva (aumento cantidad demandada).

Movimiento dentro de la curva (disminución cantidad demandada).

Desplazamiento a la derecha.

Desplazamiento a la izquierda.

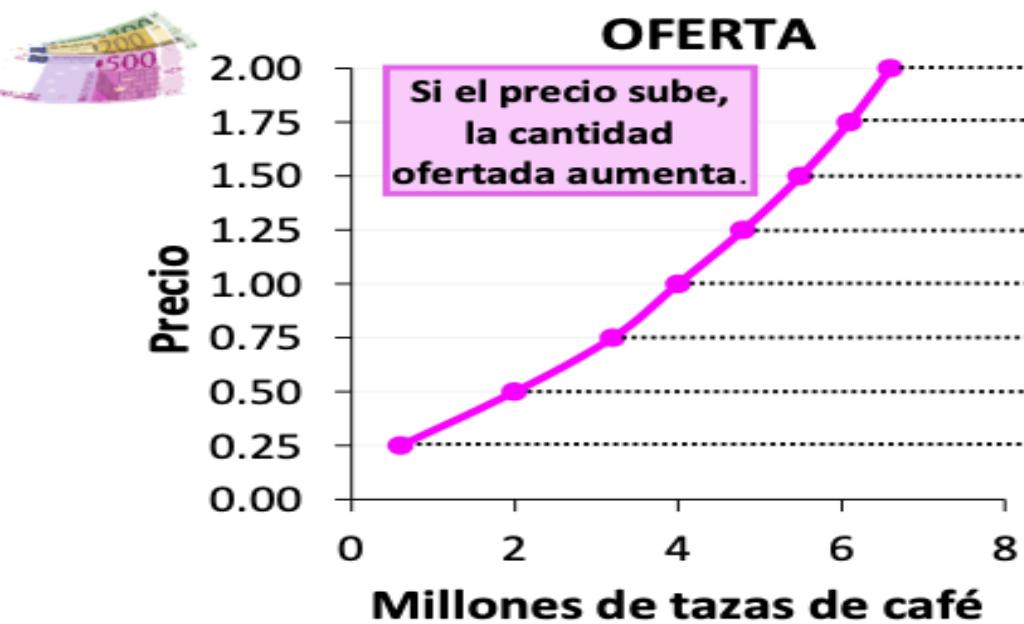
3. Dinero y mercado

3.1.2. La oferta

LA OFERTA DE UN BIEN expresa el comportamiento de los vendedores. Es la cantidad del mismo que las empresas desean vender en el mercado a un precio determinado. Debe quedar claro que **OFERTA** es la intención de vender a un precio determinado

La tabla y la curva de oferta.

LA CURVA DE OFERTA es la representación gráfica de las diferentes cantidades de un producto ofertadas por las empresas para cada precio.



LA TABLA DE OFERTA nos va a mostrar cuánta cantidad de un producto van a ofertar las empresas para cada precio.

Precio de una taza de café (€)	Cantidad de café ofertada(millones de tazas)
2,00	6,6
1,75	6,1
1,50	5,5
1,25	4,8
1,00	4
0,75	3,2
0,50	2
0,25	0,6



3. Dinero y mercado

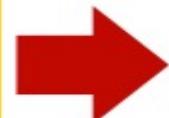
3.1.2. La oferta

Los factores que influyen en la oferta.

Podemos destacar los siguientes factores que influyen en la oferta:

1. El precio del bien. Cuanto mayor sea el precio de un bien, mayor será la cantidad ofertada, y viceversa, a menor precio menor es la cantidad ofertada.

LEY DE LA OFERTA



1. A mayor precio, mayor es la cantidad ofertada y viceversa.



2. El precio de otros bienes sustitutivos en la producción. Un sustitutivo en la producción es un producto diferente que la empresa puede producir con los factores que tiene (producimos café, pero podríamos producir patatas). A mayor precio del sustitutivo menor oferta del otro bien.



2. A mayor precio de un sustitutivo en la producción, menor oferta del otro bien (y viceversa).

3. Los precios de los factores productivos. Si disminuyen los precios de los factores que se usan para producir un bien, producir será más barato y la oferta aumenta.



3. A menor precio de los factores productivos necesarios para producir un bien, mayor oferta.

3. Dinero y mercado

3.1.2. La oferta

4. La tecnología. Si la tecnología que se usa para producir un bien mejora, producir será más barato y la oferta aumenta.



4. Una mejora de la tecnología provoca un aumento de la oferta.

5. Las expectativas de beneficio. Si las empresas consideran que se va a ganar más dinero con el producto en un futuro, la oferta aumenta.



5. A mayores expectativas de beneficios de las empresas, mayor es la oferta.

6. Cambio de número de productores. Si más empresas entran a producir en el mercado, la oferta aumenta.



6. A mayor número de productores, mayor es la oferta.

3. Dinero y mercado

3.1.2. La oferta

Ejercicio de clase 4.



¿Qué ocurre con la oferta de almendras si sube el precio de la almendra?



¿Qué ocurre con la oferta de muebles si baja el precio de la madera?



¿Qué ocurre con la oferta de berenjenas si baja el precio de la berenjena?



¿Qué ocurre con la oferta de café si se piensa que su precio va a bajar?

Desplazamientos y movimientos.

Une con flechas.

Movimiento dentro de la curva (aumento cantidad ofertada).

Movimiento dentro de la curva (disminución cantidad ofertada).

Desplazamiento a la derecha.

Desplazamiento a la izquierda.

3. Dinero y mercado

3.1.2. La oferta

Actividad resuelta 1.

¿Demanda u oferta?

Explica si los siguientes sucesos han sido provocados por un cambio en la demanda u oferta (desplazamiento) o un movimiento dentro de la curva del producto del que hablamos en cada apartado.



1. La gente empieza a tomar más café por recomendación de los médicos.



2. Hay una mejora de las máquinas que permite producir más chocolatinas.



3. Un aumento del precio del aguacate aumenta la producción de aguacate y disminuye la de brócoli (estudia que pasa con el aguacate y el brócoli)

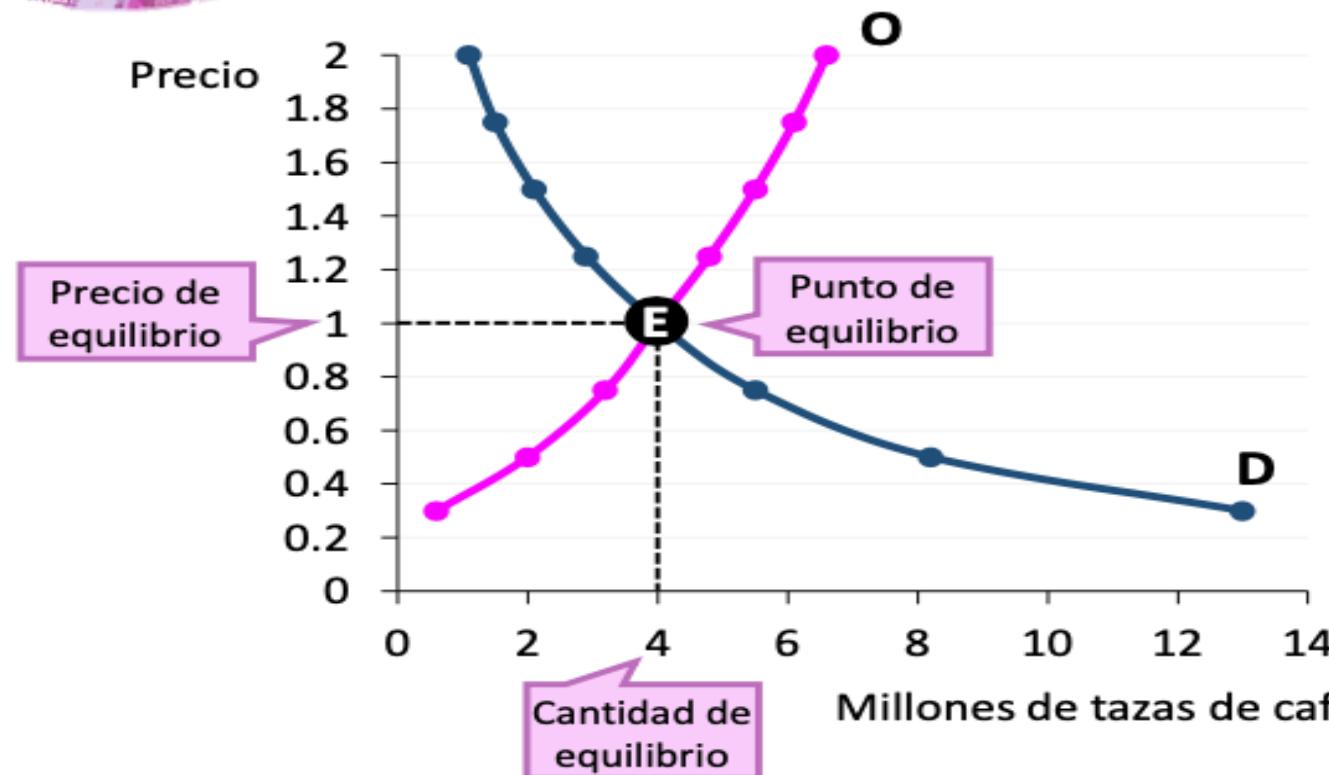
Para resolver este ejercicio vamos a seguir 3 pasos.

I. Mencionar el factor que está influyendo en nuestro bien

II. Indicar si hay movimiento o desplazamiento de la demanda o la oferta y si es un desplazamiento, recalca si es a la derecha o a la izquierda

3. Dinero y mercado

3.1.3. El equilibrio de mercado



EN EL PUNTO DE EQUILIBRIO (E)

la cantidad que se produce (cantidad ofertada), coincide con la que los consumidores quieren comprar (cantidad demandada).

Decimos que en el precio de equilibrio el mercado “se vacía”,
(se compra justo lo que se ha producido)



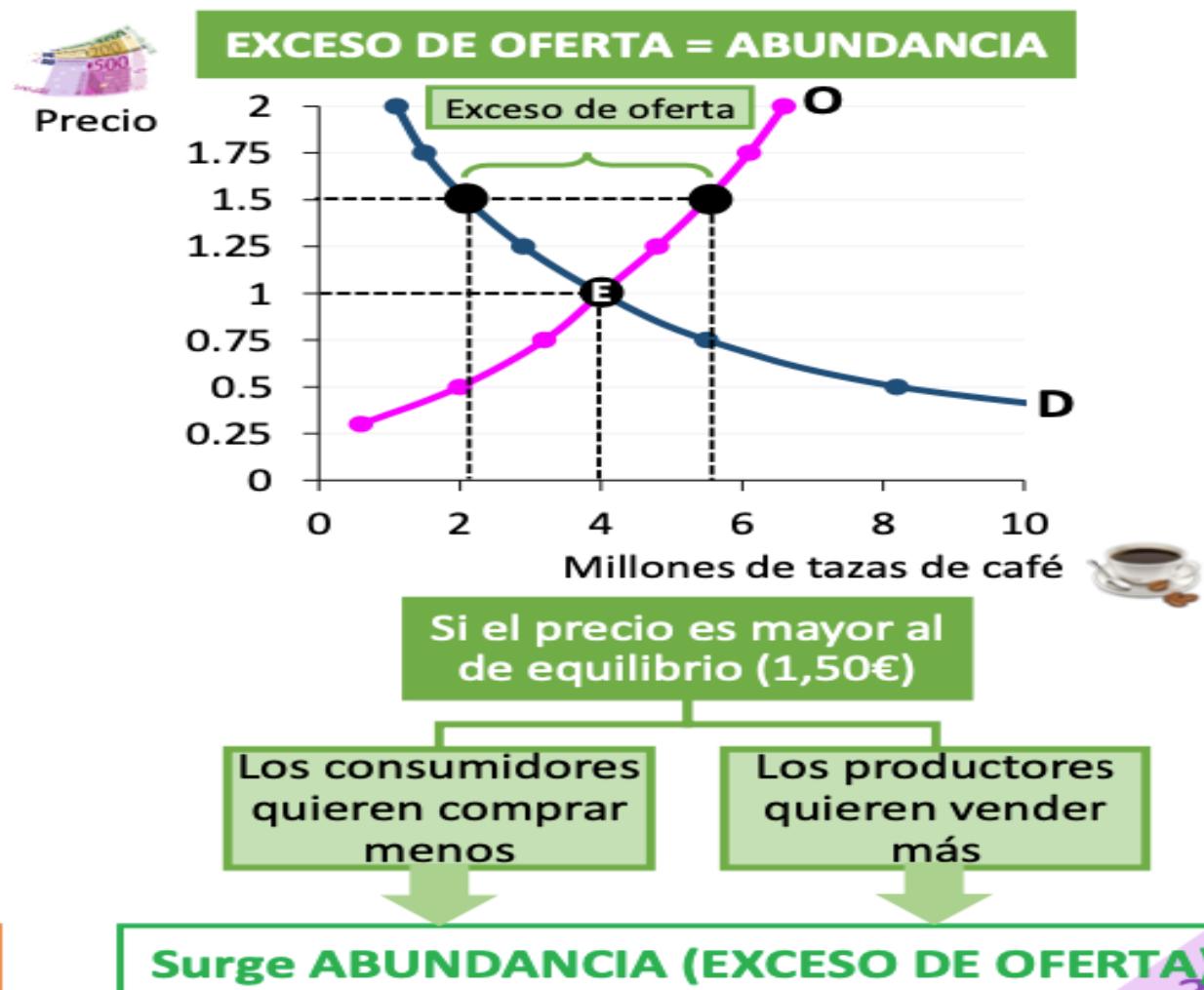
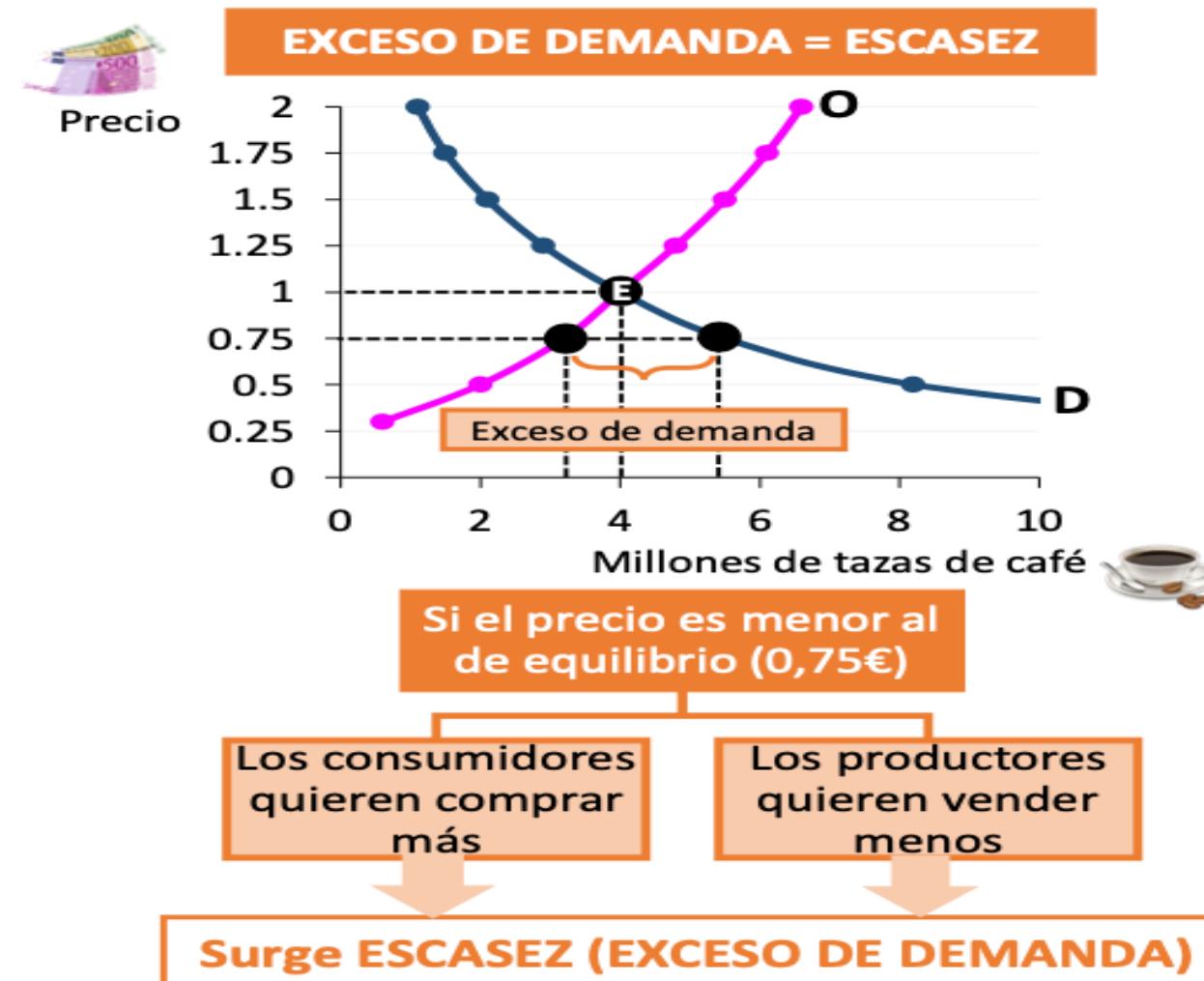
Mientras no hay cambios en los factores distintos al precio que influyen en la oferta y la demanda, el precio de equilibrio se mantendrá en 1 euro y la cantidad de equilibrio se mantendrá en 4 millones de tazas de café.

3. Dinero y mercado

3.1.3. El equilibrio de mercado

¿Por qué el precio se mantendrá en el equilibrio?

Para entenderlo, veamos qué ocurre si el precio fuera mayor o menor al equilibrio.



3. Dinero y mercado

3.1.3. El equilibrio de mercado

Actividad resuelta 2.

Equilibrio de mercado.

Vamos a ver dos situaciones en las que nos encontramos inicialmente en el equilibrio de mercado. Lo que tienes que hacer es explicar cómo el acontecimiento que ocurre provoca un exceso de demanda o de oferta a ese precio inicial de equilibrio y cómo debería aumentar o disminuir el precio para volver al equilibrio.

SITUACIÓN 1: Hay una cosecha muy buena de tomates que hace que la producción sea el doble.



SITUACIÓN 2: Hay una huelga de pilotos por lo que muchos vuelos son cancelados.



Responderemos en 2 pasos

PASO 1: Explicamos si se provoca exceso de oferta o demanda.

PASO 2. Indicamos que debería pasar con el precio para volver al equilibrio.

3. Dinero y mercado

3.1.3. El equilibrio de mercado

ANEXO. Cómo calcular matemáticamente el equilibrio de mercado

En un mercado tenemos las siguientes funciones de oferta y demanda

OFERTA: $Q_o = 20 + P$ **DEMANDA:** $Q_d = 60 - P$

En el punto de equilibrio la cantidad demandada coincide con la ofertada. Para calcular el equilibrio de mercado, igualamos las funciones de oferta y demanda.

$$Q_o = Q_d$$

$$20 + P = 60 - P$$

Por lo tanto, si despejamos P, nos dirá el precio de equilibrio

$$P + P = 60 - 20 \rightarrow 2P = 40$$

$$P^* = 20 \text{ euros}$$

Si sustituimos el precio de equilibrio de 20 euros dentro de las funciones oferta y la demanda, ambas deberían dar la misma cantidad

$$Q_o = 20 + 20 = 40 \text{ unidades} \quad Q_d = 60 - 20 = 40 \text{ unidades}$$

Vemos que se cumple que para el precio de equilibrio la cantidad ofertada es igual a la demandada. Esa es precisamente nuestra cantidad de equilibrio.

$$Q^* = 40$$

3. Dinero y mercado

3.1.3. El equilibrio de mercado

Actividad resuelta 3.

La empresa **EL MOLINO** vende porciones de pizza y aquí abajo tienes sus tablas de oferta y de demanda.

PRECIO	CANTIDAD DEMANDADA (PIZZAS)
4	100
3	150
2	225
1	300

PRECIO	CANTIDAD OFERTADA (PIZZAS)
4	400
3	320
2	225
1	80

Equilibrio Molino Pizza.



A) Dibuja en una gráfica la curva de oferta y demanda. ¿Cuál es el punto de equilibrio? ¿Qué indica este equilibrio de mercado?

B) ¿Qué situación nos encontramos en el precio de 3 euros?, ¿Qué debe ocurrir para alcanzar el equilibrio?

C) ¿Qué situación nos encontramos al precio de 1 euro?, ¿Qué debería ocurrir para alcanzar el equilibrio?

4. La competencia en los mercados

El libre juego de la oferta y la demanda da lugar a la existencia de mercados de **competencia perfecta**.

En los mercados de competencia perfecta las empresas son precio-aceptantes (aceptan el precio establecido en el mercado, no tienen influencia para modificarlo) y funcionan de acuerdo al libre juego de la oferta y la demanda. Se trata de una situación ideal donde todas las empresas compiten aceptando los precios del mercado.

Sin embargo, son pocos los mercados que funcionan así. En la inmensa mayoría hay una o varias empresas que están en posición ejercer cierta influencia sobre el precio gracias al poder de sus marcas, publicidad, etc.

En la competencia imperfecta, no todas las empresas compiten en igualdad de condiciones, sino que una o algunas ejercen una influencia significativa sobre el precio.

4. La competencia en los mercados

Comparación competencia perfecta vs competencia imperfecta.

COMPETENCIA PERFECTA



Las empresas NO pueden influir en el precio: son precio-aceptantes.



Hay muchas empresas vendedoras: cada una vende una cantidad pequeña del total.

Los productos son idénticos (homogéneos). No se pueden diferenciar unos de otros.



No hay barreras de entrada: cualquier empresa puede entrar o salir del mercado.

Hay información perfecta: todo el mundo conoce todos los productos y sus precios en un mercado.



Las empresas tendrán que luchar por tener los costes más baratos posibles, por lo que se llega a la **EFICIENCIA**.

COMPETENCIA IMPERFECTA



Las empresas influyen en los precios.



Hay menos empresas (depende del mercado), por lo que venden una mayor cantidad del total.

Las empresas buscan diferenciar sus productos.



Hay barreras de entrada (restricciones legales, diferenciación y elevados costes para empezar empresas).

La información es imperfecta: es imposible conocer todos los productos y precios de un mercado.



Las empresas pueden influir en los precios y ponerlos más altos a los consumidores, por lo que hay **INEFICIENCIA**.

4. La competencia en los mercados

4.1. Características de los mercados

Todos los mercados presentan una serie de características propias. Algunas son:

Número de empresas

Es el factor más relevante, en la medida que condiciona la fijación de precios

Influencia sobre el precio

Se relaciona directamente con el número de empresas. Es una relación inversa: cuanto mayor sea el número de empresas, menor es la influencia que tienen sobre el precio, y viceversa.

Diferenciación

Decimos que un producto está diferenciado cuando posee alguna cualidad (tangible o no) que lo hace diferente a ojos del consumidor.

4. La competencia en los mercados

4.1. Características de los mercados

Todos los mercados presentan una serie de características propias. Algunas son:

Intensidad de la competencia

Hace referencia a la tensión con la que luchan las distintas empresas dentro del mercado para vender más.

Grado de transparencia

Cantidad de información que tienen, tanto vendedores como compradores, sobre el precio al que se realizan todas las transacciones.

Libertad de entrada y salida

Los obstáculos con los que se encuentra una empresa para acceder o salir de un mercado se denominan barreras. Pueden ser de entrada y de salida.

4. La competencia en los mercados

4.2. Tipos de mercado

Tipo de competencia	Competencia perfecta	Competencia imperfecta		
		Competencia monopolística	Oligopolio	Monopolio
Descripción	Ninguna empresa tiene capacidad suficiente para influir sobre el precio, de manera que todas las empresas compiten en igualdad de condiciones.	En este tipo de mercado existen muchas empresas que ofrecen productos similares, pero, a diferencia del mercado de competencia perfecta, las empresas confieren a sus productos una diferenciación específica que fideliza a su clientela, de ahí que dispongan de cierto margen de influencia sobre el precio.	En este tipo de mercado operan pocas empresas, pero tienen el tamaño suficiente para incidir en el precio si alguna de ellas decide variar su oferta.	Es el caso extremo de competencia imperfecta, y se caracteriza por la falta de competencia. Una única empresa produce todo el bien u ofrece todo el servicio existente, por lo que tiene plena capacidad para influir sobre el precio o la cantidad que hay que producir.
Ejemplos	Mercadillos, lonjas de pescado, bolsas de valores, bienes agrícolas.	En el mercado de perfumes, muchas empresas venden artículos similares, pero cada una de ellas diferencia su producto de los demás mediante la marca, el envase o la exclusividad (precio).	Algunos ejemplos de oligopolios son el mercado del petróleo o el de la telefonía móvil.	Aena es una empresa pública española que gestiona los aeropuertos de interés general en España, de tal forma que fija unilateralmente sus precios.
Número de empresas	Muchas	Muchas	Pocas	Una
Influencia sobre el precio	Ninguna	Alguna	Mucha	Total
Diferenciación	No	Sí	No	No importa
Intensidad de la competencia	Muy fuerte	Muy fuerte	Fuerte	No hay
Grado de transparencia	Total	Inexistente	Inexistente	Inexistente
Libertad de entrada y salida	Libertad total	Total con excepción de la diferenciación	No	No

5. El flujo circular

El **flujo circular de la renta** es el conjunto de relaciones que caracterizan el intercambio de bienes y rentas entre familias y empresas a través de los mercados, todo ello regulado por el sector público.

1. Los hogares prestan su fuerza de trabajo a las empresas (flujo real).
2. Las empresas, a cambio, pagan un salario a los hogares (flujo monetario).
3. Las empresas, gracias al trabajo proporcionado por los hogares, producen bienes y servicios que venden a los hogares (flujo real).
4. Los hogares, a cambio, pagan estos bienes y servicios a las empresas (flujo monetario).

¿Cómo actúa el sector público?

5. El flujo circular

El sector público actúa de tres formas en el flujo circular de la renta:

Como empresa: contrata a trabajadores y otros factores con el fin de ofrecer bienes y servicios públicos

Como familia: comprando bienes y servicios a otras empresas

Función fiscal: cobra impuestos y da ayudas y subvenciones

5. El flujo circular

